

Inteligencia emocional aplicada a las ventas

**ÁREA MARKETING
Y VENTAS //**



Del 3 de octubre
Al 7 de noviembre de 2022
20 horas



OBJETIVOS

- Definir el concepto de inteligencia emocional.
- Reconocer el valor de la Inteligencia Emocional como clave para intervenir en los procesos comerciales de forma productiva.
- Discernir entre inteligencia emocional interpersonal e intrapersonal.
- Aprender cuáles son las emociones básicas que pueden afectar en un proceso de ventas, comprenderlas y manejarlas.



DIRIGIDO A

Comerciales, Direcciones Comerciales o cualquier persona que venda productos, servicios, proyectos, ideas... o esté interesada en ello.



PONENTE

José Luis Lozano

Licenciado en Geografía e Historia. Diplomado en Dirección de Marketing y Comercial. Máster en Dirección y Gestión de RRHH. Diploma de Especialización Profesional Advanced en Coaching Ejecutivo. Coach Profesional CP 83 AECOP. Formador, Coach Profesional, Escritor, Conferenciante y Consultor.



PROGRAMA

1. Definición de inteligencia emocional.

2. Tipos de inteligencia emocional.

3. Las claves de la inteligencia intrapersonal.

- Autoconocimiento del comercial
- Autoestima
- Autocontrol emocional

4. Las claves de la inteligencia interpersonal.

- Escuchar, preguntar, observar y empatizar en la función comercial.
- Herramientas de autodiagnóstico.

5. Errores que indican deficiencias en la inteligencia emocional del comercial.

- Dinámicas y juegos

6. El Mindfulness y la gestión de las emociones.



METODOLOGÍA

La metodología de este programa formativo es eminentemente práctica, combinando la teoría con ejercicios y casos prácticos reales.

Los participantes cuya asistencia supere el 75% recibirán un Diploma acreditativo de Cámara Valencia.